

Страховая компания «Росгосстрах Жизнь» фиксирует рост интереса россиян к накопительному страхованию жизни, связанному с финансовой безопасностью семьи. За 2025 год количество договоров по программе «Забота о семье» увеличилось на 16% по сравнению с предыдущим годом. Она позволяет одновременно формировать капитал на долгосрочные цели и обеспечивать защиту родных и близких на протяжении всего срока действия договора.

Наиболее востребована программа среди россиян среднего возраста: 33% договоров оформили клиенты 36-45 лет, ещё почти столько же (34%) – 46-55 лет. Совокупно на эти две группы приходится около 2/3 всех, кто заключил договор по этой программе. Для людей этого поколения характерно повышенное внимание к вопросам финансовой стабильности семьи, поэтому инструменты, сочетающие накопление и страховую защиту, пользуются особенно высоким спросом. Помимо основного покрытия – инвалидность и уход из жизни, клиенты выбирают дополнительную защиту на случай возникновения критических заболеваний. Так, в 2025 году ее подключили на 25% больше, чем годом ранее.

При этом клиенты компании предпочитают обезопасить близких на продолжительное время: лидирует горизонт 15 лет, его выбрали 55% клиентов. На втором месте идут полисы на 7 лет (14%), на третьем – на 16 лет (11%). На экономическую безопасность семьи в среднем россияне откладывают порядка 155 тыс. рублей.

Географически спрос концентрируется в Москве и Московской области, на регион приходится около четверти всех договоров (25,4%). В числе других лидеров – Санкт-Петербург и Ленинградская область (14,5%), Республика Татарстан (12,4%), Воронежская область (4,4%) и Свердловская область (3,8%).

«Сегодня все больше россиян стремятся не просто сформировать капитал на определенные цели, но и заранее создать надежную финансовую опору для близких на случай непредвиденных событий, связанных с жизнью и здоровьем. Программа востребована прежде всего у мужчин, которые традиционно несут ответственность за своих родных. Если в 2024 году на них приходилось 59% договоров против 41% у женщин, то в 2025 году это соотношение стало еще более выраженным – 64% и 36%, соответственно. При этом женская аудитория постепенно растет, что говорит о том, что она все активнее участвует в принятии долгосрочных финансовых решений и чаще становится инициаторами создания подушки безопасности для семьи», — отмечает директор по страховым продуктам и развитию клиентского опыта СК «Росгосстрах

Жизнь» Гульнара Орлова.

«Забота о семье» предусматривает страхование на всю сумму будущих сбережений уже с первого дня действия полиса. В него включен пакет услуг «Мультисервис», предлагающий воспользоваться одним из удобных вариантов опций – «Лайфстайл» или «Налоговый». «Лайфстайл» – консультации по питанию, правильному образу жизни, сну, тревожности, а также психологической помощи в семейных отношениях. «Налоговый» помогает на всех этапах получения налогового вычета, а также открывает доступ к консультациям юристов по любым правовым вопросам, кроме предпринимательской деятельности и уголовного права. Дополнительно в каждом пакете доступен сервис «Защита персональных данных», позволяющий обнаружить утечку конфиденциальной информации и предотвратить ее использование мошенниками в корыстных целях.

По окончании срока договора все вложенные средства возвращаются в полном объеме вне зависимости от наличия страховых случаев. При наступлении непредвиденного события выплату получит сам застрахованный или его близкие. Если по состоянию здоровья человек не сможет оплачивать взносы, страховая компания будет это делать за него.

Википедия страхования, 03.07.2026 г.